

CONSEJO



ABIERTO

Revista informativa del C.R. "LA MANCHA", Nº 31. Abril de 2001



ALIMENTARIA 2002

- ▶ EL CAMPO HABLA
La poda
- ▶ JOVEN 2001
Maitre, sumiller y director de hotel
- ▶ PREMIOS A LOS VINOS NUEVOS
- ▶ VINOS ESPUMOSOS DE LA D.O. "LA MANCHA"

Editorial

¿Cómo se trata el vino en la hostelería?

Cuando hablamos de vinos de calidad está claro que la Hostelería y la Restauración son, además de su principal salida, el escaparate por el que el consumidor juzga a los vinos. Por ello, la pregunta *¿cómo se trata el vino en la hostelería?* es clave a la hora de determinar las preferencias del consumidor y el acercamiento que éste pueda sentir o no por el vino.

Los restaurantes deben tener en cuenta que están ante un consumidor cada vez más exigente, por lo que los profesionales de la restauración deberían tener siempre una formación adecuada en materia de vinos, conociendo detalles, como cuál es la temperatura de servicio más adecuada para cada tipo de vino o cuáles son las comidas con las que combina mejor cada tipo de vino, etc., además de velar al máximo por el estado de conservación del producto para que llegue al consumidor en las mejores condiciones posibles.

Si tratamos el caso particular de La Mancha, desde nuestra D.O. creemos que es necesario que el sector hostelero sea plenamente consciente de la gran evolución que ha tenido el vino de calidad manchego, incluyendo en sus cartas de vinos una representación adecuada de éstos.

De qué sirve a las bodegas manchegas el gran esfuerzo que están realizando si después tienen que sufrir una discriminación injustificada en las cartas de los restaurantes, apareciendo poco y, en muchas ocasiones, mal, ya que es demasiado habitual ver como los vinos de la D.O. LA MANCHA aparecen mezclados con otras denominaciones de origen de nuestra región.

Otro tema espinoso, pero que no por ello debemos dejar de mencionar, es el del margen comercial del vino en la comida, ya que, por desgracia, la proporción entre el precio del cubierto y el precio del vino es desorbitada en muchos casos, dejándole mucho más margen comercial éste que el resto de la comida, incluyendo café y postre. Sí creemos de justicia que exista un beneficio y que éste sea mayor en los vinos de calidad o con Denominación de Origen, pero que el coste del vino se multiplique por dos, por tres, por cuatro y más, incluso, nos parece un atropello que acabará distanciando al consumidor medio del consumo de vino, que prácticamente se está reservando para un público muy elitista.

Mención especial merece el caso de las bodas, en las que, por desgracia, no deja de ser habitual ver como cubiertos que tienen un coste considerable se acompañan de botellas de vino sin atemperar (blancos a altas temperaturas o tintos de crianza demasiado fríos), vinos de mesa de baja calidad, propios del menú del día o vinos que no están en muy buenas condiciones. Por ejemplo, botellas de vino joven con dos o tres años de antigüedad, lo que resulta especialmente negativo en el caso de los vinos blancos y rosados, en los que la oxidación produce un cambio en el color, evolucionando a tonalidades amarillentas muy doradas en los blancos y a tonos piel de cebolla en los rosados.

El consumo de vino ha estado vinculado a la comida desde siempre y es algo que forma parte de la tradición española y de media Europa, pero unos precios excesivamente altos para los vinos de calidad, a la vez que se está produciendo un retroceso en el consumo, pueden dañar considerablemente a la ingesta de esta bebida, lo que, a la larga, también acabará dañando los intereses de los hosteleros y restauradores.

A la hora de establecer cuál es el margen adecuado para el hostelero, lo que sí se debería tener en cuenta es que éste no haga imposible la compra al consumidor que desea beber vinos de calidad, pero que no tiene un poder adquisitivo muy alto. De esta manera se garantizaría que el vino continuase siendo solicitado por la gran masa social en el futuro.

CONSEJO ABIERTO

Alcázar de San Juan
Abril 2002

Edita:
C.R.D.O. LA MANCHA

Presidente

José Fenollar Ávila

Secretario

Alfonso Alonso Ramos

Redacción y Coordinación

Ángel Ortega Castañeda

Administración

Avda. de Criptana, 73 · 13600

Tlfno.: 926 541 523

Fax: 926 588 040

consejo@lamanchado.es

SUMARIO

Página 2

Editorial

Página 3

Noticias Breves

Página 4

Los sectores opinan

Página 6

El Campo Habla

Técnicas de poda

Página 8

Vino y Gastronomía

Epílogo 1920, de Tomelloso

Página 10

Entrevista. Premios "Joven 2001" al mejor maitre, sumiller y director de hotel

Página 12

Novedades en nuestros vinos

Página 14

Premios a los Vinos Nuevos

Página 16

Especial vinos espumosos

Página 18

Noticias de bodegas

Página 20

Alimentaria

Página 22

Nuestros pueblos

Villarrobledo

Portada

Alimentaria

Fotografía

C.R.D.O. "LA MANCHA"

Fotomecánica e impresión

Gráficas Francisco del Moral, s.a.

953 511351

info@graficasmoral.com

Depósito Legal CU-2241997

NOTICIAS BREVES

Las exportaciones de la D.O. "LA MANCHA" superaron los 10 millones de botellas

La Denominación de Origen "LA MANCHA" sigue dando muestra de su buena progresión en la comercialización de vinos, sobre todo en lo que se refiere a las ventas a terceros países, que en el año 2001 alcanzaron los 24.878.720 litros, un 5,5 % más que en el año 2000, en el que la cifra fue de 23.571.200 litros.

Además, por lo que se refiere a las exportaciones de vino embotellado con D.O. "LA MANCHA", el crecimiento fue de un 2,5% durante el año 2001. En conjunto, las bodegas manchegas vendieron 10.010.604 botellas a lo largo del pasado año, mientras que en 2000 la cifra fue de 9.765.396 botellas.

Por países, los primeros puestos los siguen ocupando el Reino Unido y Alemania, con 2.687.868 y 2.580.312 botellas, respectivamente. De estas cifras destaca el importante aumento del mercado germano, que, de seguir en esta línea, superará al británico durante el próximo año.

Hay que resaltar que las ventas de vino de calidad manchego a Alemania han tenido una progresión espectacular en los últi-

mos años, pasando de 323.112 botellas del año 94 a los más de dos millones y medio de botellas del pasado año.

Canal Cocina visita la sede del C.R.D.O. LA MANCHA

Un equipo de Canal Cocina, que está elaborando un reportaje gastronómico sobre las Rutas del Quijote, visitó las instalaciones del Consejo Regulador en Alcázar de San Juan, donde grabaron algunas escenas que se emitirán próximamente en este canal de Vía Digital.

Los miembros de Canal Cocina quedaron gratamente sorprendidos por las "magníficas instalaciones" con las que contaba el Consejo Regulador y mostraron un gran interés por conocer las funciones del C.R.D.O. LA MANCHA, que se centran en el control, la garantía y la promoción de los vinos de calidad de nuestra Zona de Producción.

Los periodistas también tuvieron oportunidad de ver trabajar al Comité de Cata del Consejo Regulador en su proceso de calificación de vinos de la cosecha 2001, entrevistando a dos de sus componentes acerca de las distintas fases de la cata y sobre las características de los vinos de la Denominación de Origen "LA MANCHA"

El Consejo Regulador "LA MANCHA" asiste a la presentación del DVD del programa "Días de Vino"

El presidente y el secretario del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA" asistieron, en la tienda especializada LAVINIA de Madrid, al lanzamiento en DVD y VHS de los ocho volúmenes de la serie *Días de Vino*, que fue emitida el pasado año por la segunda cadena de Televisión Española y que ahora podrá ser adquirida por aquellos coleccionistas enamorados del mundo del vino que no tuvieron oportunidad de verla o que deseen guardarla para siempre.

Esta serie ha sido dirigida por la periodista de Herencia (Ciudad Real), María Antonia Martínez y, en ella, se hace un recorrido histórico y cultural por más de 40 Denominaciones de Origen vitivinícolas, entre las que la D.O. LA MANCHA ocupa un lugar destacado.

Hay que recordar que este programa fue galardonado con el premio "Divulgación de la Cultura del Vino 2001" que convoca anualmente la Denominación de Origen "LA MANCHA" dentro de sus actividades "El Vino y la Cultura".





LOS SECTORES OPINAN

Cooperativa Virgen de las Viñas

Manuel Olmedo, gerente de la Coop. Virgen de las Viñas de Tomelloso desde 1983



¿Cómo es la Cooperativa Virgen de las Viñas?

Podemos presumir de tener una bodega equipada con la última tecnología en cuanto a elaboración de vinos se refiere. En nuestras instalaciones también contamos con dos mil barricas y 104 autovaciantes, además de disponer de equipos de estabilización, cuatro millones y medio de frigorías, etc. No obstante, tenemos previsto ampliar los equipos de frío en un 35 % como mínimo.

¿Cómo se está desarrollando la reestructuración varietal entre sus socios?

Los planes de reconversión del viñedo han tenido muy buena aceptación entre muchos de nuestros socios, que son unos 2000, ya que se han presentado numerosos proyectos de cambio de

variedad, lo que permitirá que en dos o tres años dispongamos de cerca 3.500 hectáreas de variedades tintas de calidad (Cencibel o Tempranillo, Cabernet Sauvignon, Syrah, Merlot y Garnacha), además de diversificar nuestra producción de blanco, puesto que también se están incorporando viñedos de Macabeo y Chardonnay.

Hay que tener en cuenta que este fuerte aumento en la producción de las variedades procedentes de la reestructuración del viñedo, sobre todo de la Cencibel o Tempranillo, nos obliga a estar preparados para recibir mucho más vino tinto, que pretendemos elaborar con criterios de rigurosa calidad. Por ello, además de doblar el número de depósitos autovaciantes, también pretendemos incrementar nuestro parque de barricas hasta llegar a una cifra de 8.000 en cuatro o cinco años. Para ello, tenemos previsto habilitar una antigua nave de tinajas de 2.150 m², en cuyo sótano situaremos las nuevas barricas en unas condiciones de temperatura y humedad adecuadas, mientras que en la parte superior colocaremos la nueva planta embotelladora, más grande que la actual, cuya capacidad es de 3.500 botellas/hora.

¿Además de lo que me ha comentado, tienen prevista alguna reforma a corto plazo?

Aunque llevamos varios años en continuo proceso de mejora de nuestras ins-

talaciones, he de destacar que, en unos meses, también comenzaremos la construcción de unas nuevas oficinas, archivo y un salón de actos. Se tratará de un complejo de unos 2000 m² repartidos en 5 plantas que cubrirán perfectamente nuestras necesidades. También se completará nuestro tren de embotellado con la adquisición de una máquina formadora y selladora de cajas.

¿Qué actuaciones está llevando a cabo para mejorar la calidad de su producto y su comercialización?

Acabamos de contratar un técnico de campo para controlar las conducciones de poda, la producción, la edad de los viñedos, etc. y también queremos ampliar nuestro equipo de elaboración de vinos, que actualmente cuenta con una química y un enólogo, incorporando a un técnico que se ocupará exclusivamente de la línea de embotellado de calidad, pero somos conscientes de que nuestra carencia fundamental se centra en la comercialización. Por ello, aunque recientemente ya hemos hecho ampliaciones en este sentido, tenemos previsto establecer una importante red comercial para todo el territorio nacional e, incluso, para el extranjero, ya que nuestras ventas fuera de España han crecido de forma importante en los últimos años, sobre todo en Europa.

¿A qué tipos de mercados dirige su mirada Virgen de las Viñas?

Debido a nuestras dimensiones, debemos tener aspiraciones globales, es decir, no podemos dejar ningún mercado sin cubrir. Actualmente comercializamos unos dos millones de botellas, pero en breve plazo pretendemos llegar a los 5 ó 6 millones y no paramos ahí, sino seguir creciendo.

Nuestras principales marcas son Lorenzete para blancos jóvenes, Tomillar, para tintos jóvenes de maceración carbónica, tradicionales de tercer año, crianzas y reservas, y Don Eugenio, para vinos de reserva; todas ellas acogidas a la D.O. LA MANCHA.



Bodegas Naranjo, S.L.

Ramón y Francisco Muñoz de Cuerva Sobrino constituyen la quinta generación de Bodegas Naranjo, creada por Gaspar Naranjo, su tatarabuelo, en el año 1898.

En su bodega apreciamos una combinación entre el sabor de lo antiguo y las modernas técnicas de elaboración de vinos ¿Cómo se conjuga eso?

Es cierto que, en lo que a equipo de elaboración se refiere, Bodegas Naranjo cuenta con tecnología de vanguardia, ya que, por nuestras dimensiones somos conscientes de que debemos posicionarnos en el segmento de vinos de alta calidad si queremos seguir siendo competitivos. Pero, pese a todo, creemos que el peso de la tradición de nuestra bodega en la que la obtención de buenos vinos ha sido y será muy útil para que nuestros consumidores crean en nosotros y, sobre todo, en nuestros vinos.

¿Podría describir brevemente su bodega?

Todavía conservamos el jaraiz y otras muchas cosas de la bodega original, pero, en los 6.000 m² de los que disponemos, hemos incorporado todo tipo de equipo. Entre otras cosas, contamos con 6 depósitos autovaciantes de 80.000 litros, un equipo de frío de 500.000 frigorías, prensa neumática, despalilladores, equipo de flotación de mostos, centrífuga, depósitos de acero con camisas para fermentación controlada y una planta embotelladora de 1.500 botellas/hora con filtración amicrobica, etc. Además, actualmente elaboramos unos 10 millones de kilos de uva que compramos a viticultores de Carrión y de otros pueblos del Campo de Calatrava.

¿Cómo ve a bodegas Naranjo dentro de unos años?

En los tiempos que vivimos, para vender hay que ofrecer una imagen de producto y una calidad que lo respalde y como ya he dicho antes, nuestro objetivo principal es la producción de vinos de calidad. Lo cierto es que nuestra comercialización de embotellado con D.O. LA MANCHA no ha dejado de incrementarse en los últimos años y

actualmente vendemos más de 250.000 botellas, la mayor parte de ellas en nuestra esfera de influencia, que se sitúa fundamentalmente en Ciudad Real capital, los pueblos circundantes y algo en la provincia de Madrid.

Además, nuestro propósito es llegar a las 500.000 botellas en los dos próximos años, algo difícil de alcanzar, pero no imposible. Para poder lograrlo, entre otras cosas, estamos en plena fase de construcción de nuestra nueva nave de crianza, que albergará 800 barricas de roble francés y americano, con lo que potenciaremos nuestra línea de vinos de crianza y reserva.

Pese a todo, quiero decir que pensamos seguir apostando con fuerza por la variedad Airén, la mayoritaria en La Mancha y a la que hoy se le pueden sacar unos resultados extraordinarios.

¿Están pensando en exportar?

Actualmente no, puesto que nuestra producción la vendemos bien en nuestro país y creemos que lo podremos seguir haciendo en los próximos años.



No obstante, esta opción es algo que no se puede descartar, ya que el mercado del vino es cada día más difícil y, para La Mancha en general, el salir al extranjero es una necesidad si quiere seguir contando en el mundo del vino.





EL CAMPO HABLA

La Poda

Para tratar correctamente el tema de la poda, en primer lugar, debemos tener claro la diferencia que existe entre un sistema de conducción y un sistema de poda.

Cuando hablamos de un sistema de conducción nos estamos refiriendo a la forma que tiene la planta, que puede ser en vaso (con mayor o menor desarrollo de ese "vaso") o un sistema de conducción en formas apoyadas (espaldera).

Sobre cualquiera de estos sistemas de conducción podemos aplicar distintos sistemas de poda, que esencialmente podríamos clasificar como: sistemas de poda "corta" (cuando, como elementos fructíferos, se dejan pulgares de una o dos yemas) y sistemas de poda "largos" (cuando como elementos fructíferos se dejan "varas" de tres o más yemas).

Los sistema de poda "corta" están indicados para variedades de racimos grandes y elevada fertilidad¹ en las yemas vasales de los sarmientos (las que se dejan). Por ejemplo, la "Airen, Macabeo o Viura, Garnacha Tinta, etc.

En cambio, en las variedades poco fértiles o de racimos muy pequeños es necesario dejar yemas de elevado rango en su posición en el sarmiento. Esto nos llevaría a podas con pulgares de tres o más yemas, lo que representaría, en muchos casos, la falta de brotación en



las yemas de la base, provocando un excesivo alargamiento de la madera de los brazos cada año. Este proceso puede suponer el destruir el sistema de conducción – en el caso de viñedos en espaldera – o un excesivo alargamiento de brazos – en el caso de viñedos conducidos en vaso –, con el consiguiente incremento de las necesidades hídricas, algo muy a tener en cuenta en las condiciones de cultivo de la Zona de Producción "LA MANCHA", donde la mayoría de las explotaciones son de secano y el agua es un bien escaso y muy valioso.

Por este motivo, en el caso de las variedades poco fértiles se recomienda una poda de tipo mixto, en la que combinemos los elementos cortos (pulgares de dos yemas) destinados a la renovación de los brotes de la cepa, con elementos largos ("varas" de tres o más yemas), que están destinadas a asegurar un número suficiente de racimos y que serán suprimidas en la próxima poda, una vez concluida su misión, dejando unas nuevas varas al siguiente año, que podrán estar en la misma o en distinta posición.

Estos últimos sistemas de poda son aplicables a variedades como la Cenci-

bel o Tempranillo, Cabernet Sauvignon, Chardonnay, Melot y Syrah.

■ Producción enfocada a la calidad

Sin embargo, un aspecto importante de la poda es la determinación de la carga, es decir, el número de yemas por hectárea y, consecuentemente, el número de racimos futuros por hectárea. Esta carga debe estar adaptada a las potencialidades del terreno sobre el que está ubicado el viñedo, provocando su inadaptación cosechas abundantes a corto plazo, pero desequilibradas e, incluso, carentes de suficiente calidad enológica.

Mediante la poda debemos asegurar un número suficiente de racimos por planta, pero debemos también tener la certeza de que dispondremos de una superficie foliar activa capaz de fotosintetizar los elementos nutritivos que se van a almacenar en dichos racimos. Por dicho motivo, un exceso de racimos por cada metro cuadrado de hoja llevará irremediablemente a una pérdida de calidad, a que haya una menor cantidad de azúcares, falta de materias colorantes (antocianos), pérdida de acidez total, elevación del pH y hasta una pérdida de componentes aromáticos.

Teniendo en cuenta esto, en nuestra



Zona de Producción ha sido clásico complementar esta poda efectuada en reposo vegetativo (poda de invierno) con una nueva operación realizada en verde a finales de mayo. Con esta segunda poda se eliminan todos aquellos brotes no deseados e, incluso, algunos brotes fructíferos, en el caso de que la carga observada sea excesiva para el potencial real de la parcela de viñedo.

Este proceso se denomina con diversos nombres en las diferentes poblaciones que forman parte de la Denominación de Origen, como “escordille”, “desborrocinado”, “desfollonar”, “esfollonar”, etc.

En definitiva, la cosección de una cosecha adecuada en cantidad y calidad dependerá del que la cepa desarrolle un adecuado equilibrio vegetativo. Normalmente, las grandes cosechas, en lo que a calidad se refiere, se consiguen cuando se dispone un metro cuadrado de superficie foliar activa por kilogramo de uva.

■ **Los cortes**

En la ejecución de las tareas de la poda debemos asegurar la realización de los cortes con limpieza, efectuando el menor número posible y cuanto más pequeños sean mejor. Debemos tener presente que cada corte es una herida en la planta que puede suponer una vía de entrada de hongos patógenos: yesca o acedo, eutipiosis, etc.

No olvidemos que la vid no cicatriza sus heridas como otras plantas, sino que éstas quedan abiertas durante mucho tiempo, hasta que una vez iniciado el movimiento de savia se producen las “lloras” y las heridas se cierran por simple taponamiento por mucílagos o bacterias que en ellos se desarrollan.

Igualmente negativo es la realización de cortes demasiado apurados, puesto que la desecación que ello provoca podrá llegar a afectar al pulgar que se ha dejado. Por este motivo conviene dejar siempre cierto “tacón” (reborde), suficiente para evitar este problema.

Información facilitada por Félix Yáñez Barrau, técnico del IVICAM

■ **Época de poda**

La poda del viñedo en periodo de parada vegetativa no tiene consecuencias sobre la brotación siguiente; sin embargo, las podas demasiado tempranas – con hoja- causan un debilitamiento de la planta, al impedir que esas hojas sigan elaborando sustancias de reserva para la cepa e imposibilitar la migración de las sustancias de reserva presentes en el sarmiento hacia el tronco y raíces de la planta. Por ello, se provocará un retraso en la brotación siguiente.

Algo parecido sucede en las podas muy tardías – iniciadas en la brotación –, puesto que las sustancias de reserva movilizadas se encuentran en los sarmientos que eliminamos, por lo que también se produce un debilitamiento en la planta que retrasará la brotación.

Estas operaciones pueden contribuir en ciertos casos a aminorar los daños por heladas tardías de primavera, pero igualmente, los progresivos debilitamientos de la planta pueden comprometer la calidad de la cosecha.



1. La fertilidad (número de racimos por brote) varía en función de la posición de la yemas en el sarmiento, aumentando desde la base hacia el centro y volviendo a disminuir hacia el ápice. Esta característica está muy acentuada en determinadas variedades, como el Cencibel o Tempranillo, donde las yemas vasales pueden no presentar muy pocos racimos o no hacerlo.

VINO Y GASTRONOMIA

Epílogo 1920 Tomelloso (Ciudad Real)

Epílogo 1920 se debe a la iniciativa de Ramón Jiménez Calleja, quien hace ya 15 años decidió abrir, junto con su hermana, el primer Epílogo, precursor del actual restaurante, abierto hace menos de dos años y que se levanta en la calle Don Víctor Peñasco, frente a la Plaza de Toros de Tomelloso, en una rehabilitada casa tradicional que conserva intacto todo su sabor arquitectónico.

Con capacidad para 120 comensales, Epílogo 1920 cuenta con un amplio salón colectivo en su luminoso patio central y con varios salones privados, además de un corredor que disfruta también de la luz natural que da vida a todo el recinto. Cada uno de estos espacios recibe el nombre de



las principales marcas de vinos y licores que se producen en la comarca de Tomelloso: Torre de Gazate, La Posada, Allozo, Tomillar, Peinado, La Tomellosera y Altozano.

Y es que Epílogo 1920 rinde un homenaje a la tierra y en su bodega tienen trato preferente los vinos acogidos a la Denominación de Origen La Mancha. Su carta de vinos recoge la diversidad que caracteriza a los vinos de La Mancha, empezando por los blancos, frescos y

afrutados, que mantienen sus aromas primarios; los rosados, ricos en matices; y los tintos que van desde los más ligeros a los recios que, una vez criados en madera, muestran una calidad indiscutible.

El cuidado del vino es el eje alrededor del que gira Epílogo 1920 por convencimiento de Ramón Jiménez Calleja, quien, en su empeño por superarse y contribuir al desarrollo de la cultura del vino en La Mancha, está integrado en la directiva de la Asociación Rutas del Vino en La Mancha. Es, a su vez, vicepresidente de la Asociación Provincial de Empresarios de Hostelería de Ciudad Real.

En breve plazo, las instalaciones de Epílogo 1920 se ampliarán, albergando un nuevo salón de bodas con capacidad para 1.200 personas, que se inaugurará en muy breve plazo y mantendrá el mismo nombre. Posteriormente, su dueño tiene en mente abrir "El Gran Hotel de Tomelloso", un ambicioso proyecto en el que se recuperará una antigua casa señorial ubicada en el Paseo de San Isidro de Tomelloso.



Cuartos de cordero lechal manchego al horno

Ingredientes (5 personas)

1/2 corderito (2¹/₂ aproximadamente en canal, Manteca de cerdo (1 cucharada colmada), Agua y sal.

De guarnición: patatas panadera y un poco de verdura cocida o ensalada de temporada.

Modo de preparación

Poner en cazuela de barro el corderito, la parte de la piel para abajo, salpimentar bien y añadir agua, 1 litro. Meter al horno a 200 grados (una hora aproximadamente), darle la vuelta y frotarlo bien con la manteca de cerdo. Volver a meter 3/4 de hora más hasta que esté bien doradito. Trocear en cinco partes y servir enseguida añadiendo por encima el jugo que haya quedado en la cazuela.

Peras al Allozo Tempranillo

Ingredientes para la crema de azafrán

1 litro de vino tinto, 1 rama de canela, 1 corteza de limón, 1/2 kg. de azúcar

Ingredientes para el helado de chocolate

650 gr. de nata, 250 gr. de leche, 200 gr. de cacao y 7 yemas.

Preparación

Pelar las peras, extrayendo las semillas, colocarlas en un cazo o cacerola, añadir todos los ingredientes. Cocer todo tapado durante unos veinticinco minutos. Reducir los ingredientes a un ligero almíbar, servir las peras templadas o frías y napar con el almíbar.



El mejor fichaje de tu vida

P L A N E S D E P E N S I O N E S

Si quieres ganar el partido más importante de tu vida, sólo tienes que fichar por un equipo con espíritu ganador: el equipo de **Planes de Pensiones de Caja Rural**. 6 Planes de primera que te asegurarán una jubilación envidiable.

Porque con cada uno de ellos, disfrutarás de una **interesante rentabilidad y un ahorro fiscal de hasta el 48%**. Además con la máxima flexibilidad en las aportaciones y la movilidad que necesitas para cambiarte de un Plan a otro, sin coste alguno.

Ven a Caja Rural y elige el Plan de tu vida.

RGDinero • RGUno Renta Fija • RGDos Mixto 40

RGTres Mixto 75 • RGCuatro Renta Variable

RuralCoop



CAJA RURAL

ENTREVISTA A LOS GANADORES DEL PREMIO "JOVEN 2001" AL MEJOR MAITRE, SUMILLER Y DIRECTOR DE HOTEL

1. ¿QUÉ TENDENCIAS APRECIÁIS EN EL CONSUMO ACTUAL DE VINOS? ¿Y ENTRE LOS JÓVENES?

1.A) Hasta hace diez años, el vino español era un producto duro, difícil y complicado. Los extranjeros hablaban incluso de echarle agua para digerirlo; en cambio ahora, gracias a personas como las que integráis este Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", tratando de que se beba mejor, se elaboran vinos con nuevas tecnologías y mucho tesón.

Exceptuando los grupos que enarbolan la cultura del "botellón", la gente joven se preocupa cada día más por conocer los diferentes tipos de vino inclinándose por las D.O. "Ribera" (Pingus) y "Conca del Barberá" (Grands Muralles), etc.

1. B) A mi juicio la tendencia actual en el consumo del vino es hacia los vinos jóvenes y crianzas, dándose prioridad al tinto ante el blanco, y quedando en último término el rosado.

Además, se ha dejado de encajillar los buenos vinos en los Riojas y

- A) **Raúl García Baltasar**
(Maitre de Restaurante Albatros)
B) **Juan Maza** (Director General
Hotel Occidental Miguel Ángel)
C) **Luis García de la Navarra**
(Sumiller del restaurante Aldaba).

Valdepeñas, para los tintos, o los del Penedés, para los blancos, abriéndose el abanico a otras comarcas vitivinícolas.

Con respecto a la juventud, sigue un poco la línea anterior, debido sobre todo a que los vinos jóvenes son más baratos.

1.C) Las tendencias están viviendo un buen momento, ya que ha descendido el consumo del granel y ha ascendido muy notablemente el del vino de calidad, lo que nos indica que el consumidor prefiere poco y bueno, a mucho y malo.

Con respecto a la juventud, antes era muy normal en los restaurantes encontrarte con mesas de jóvenes en las que te pedían un refresco o una cerveza, algo que hoy sigue ocurriendo, pero mucho menos, y es más, te dicen

como les gustan los vinos y que les recomienden uno que no conozcan.

2. ¿CÓMO CREÉIS QUE VA A SER LA EVOLUCIÓN EN EL FUTURO?

2.A) La evolución de la comercialización va a ser de difícil frente a Italia y Francia. No sabemos vender nuestros vinos y es preciso una gran labor de marketing.

2.B). Pienso que el consumo del vino va en aumento por varias razones, algunas de ellas relacionadas entre sí:

- Cada vez hay más gente que entiende de vinos, y más gente preocupada por la degustación.
- Este interés se debe en parte a la cantidad de reuniones laborales, que se realizan en almuerzos en los cuales se toma vino.
- Existe un movimiento cultural en el mundo, y en concreto en España, a través de las diferentes Comunidades Autónomas que quieren dar a conocer sus productos, por lo cual, cada vez se conoce más sobre los diferentes tipos de vinos.
- Libre comercio entre países, y sobre todo, entre los de la Comunidad Europea.

2.C) Pienso que buena, pero para ello hemos de contribuir todos, desde el agricultor, el bodeguero, la distribución...hasta el restaurante; estamos subidos en un globo en el que debemos cuidar que no se hagan fisuras.

3. ¿QUÉ ENTENDÉIS POR CULTURA DEL VINO?

3.A) La cultura del vino es la que, en la actualidad, potenciamos, entre otros, los nuevos profesionales; la actual formación aúna la viticultura y la enología, disciplinas que hasta hace poco estaban



Raúl García Baltasar. Maitre de Restaurante Albatros. Fotografía © GUILLERMO G.B.

descuidadas. Hay una nueva generación con mucho interés en aprender, en conocer y en descorchar nuevas botellas.

3.B) El conocimiento de las diferentes comarcas vitivinícolas, los diferentes tipos de uvas, los diferentes tipos de vinos y su degustación.

3.C) Es todo lo que esté relacionado a este ser vivo, con el único fin de disfrutar "siempre con moderación".

4. ¿QUÉ MEDIDAS SE PUEDEN ADOPTAR DESDE LOS CONSEJOS REGULADORES PARA SEGUIR POTENCIÁNDOLA Y DARLA A CONOCER ENTRE UN MAYOR NÚMERO DE GENTE?

4.A) El reto consiste en hacer convivir la potencia con la elegancia. Trabajar las texturas del vino para obtener estructura y suavidad. Conseguir taninos maduros, mantener la fruta y respetar los matices campestres evitando los sabores a madera. También, para una difusión más rápida, podéis aprovechar la necesidad que tienen de vosotros los grandes grupos de alimentación del país.

4.B) Que sigan con los Controles de Calidad para garantizar la misma y evitar los fraudes. Aumentar el Marketing para darlo a conocer tanto a nivel nacional como internacional.

4.C) Estar presentes en todas las ferias, hacer degustaciones en restaurantes y tiendas especializadas, prensa y, como no, en las películas... Al igual que los americanos cuando quieren celebrar algo sacan su Chardonnay o su Cabernet, pues nosotros hagamos igual, pero con nuestros vinos.

5. ¿CÓMO DEFINIRÍAS A LOS VINOS DE D.O. "LA MANCHA" DENTRO DEL CONTEXTO NACIONAL?

5.A) La Mancha es el "granero" del vino, la región vinícola más grande del mundo, superada sólo por la francesa de Languedoc-Rousillon. Vuestros vinos, destacan por la buena relación calidad - precio, con tintos correctos y de calidad. Entre los tintos jóvenes la expresión frutal es muy buena y en los que envejecen en madera habéis conseguido

grandes logros. Los blancos, de la variedad "Airen" son inmejorables.

5.B) A pesar de que posiblemente no era un tipo de vino muy conocido en líneas generales, últimamente se han fomentado bastante porque han cuidado mucho la calidad y dentro de unos años tendrán mejores vías de mercado.

5.C) Le pondría el apodo de "Goliat" por su tamaño, pero no por sus obras, pues es una D.O. que está haciendo un gran esfuerzo en conseguir calidad pero despacio, lo cual me gusta, porque de esta manera se van formando unos cimientos serios y con futuro. Un ejemplo lo tenemos en la vecina Francia; en su desconocida hasta hace poco Languedoc y que hoy tiene unos fantásticos vinos, algunos de ellos difíciles de conseguir.

6. ¿DÓNDE ESTÁ SU MAYOR FORTALEZA Y DÓNDE SU MAYOR DEBILIDAD?

6.A) Considero que los vinos tintos son el mayor exponente de calidad de la zona, siendo los jóvenes, de buen color, frescos, afrutados y con carácter varietal apreciable en nariz. Además son carnosos y bastante sabrosos. Sin duda, la mayor debilidad sería desaprovechar el tirón y la gran demanda que existe actualmente.

6.B) La fortaleza de estos vinos estriba en la gran extensión de terrenos de viñedo en la zona, y la pre-

ocupación que están teniendo por la calidad de los mismos. Su mayor debilidad pudiera ser el escaso marketing que ha tenido en años anteriores.

6.C) La fortaleza está en que tiene las horas de sol necesarias para una buena maduración. Otra es que hay mucho viñedo, lo que permitiría a las bodegas privadas o cooperativas hacer selección para hacer vinos en cada casa de marquismo, es decir, de imagen.

La debilidad está en que hay que convencer al agricultor de que teniendo menos kilos de uva en la cepa, la calidad es mejor y podrá valer mucho más la uva e impartiendo clases de formación de todas las labores que se realizan en el campo, porque no debemos olvidar que la calidad se consigue en la tierra.



Juan Maza. Director General Hotel Occidental Miguel Ángel)



Luis García de la Navarra. Sumiller del restaurante Aldaba

NOVEDADES EN NUESTROS VINOS

NUEVA MARCA

Boquiche

Bodegas Ferca, S.L. Caldereros, 5.
13640 Herencia (Ciudad Real)
Tel: 926 571 805/637 813381
Fax: 926 573 681
info@bodegasferca.com

Fase visual: rojo cereza con tonos violetas, bien cubierto y brillante.
Fase olfativa: limpio, elegante y complejo en nariz, de buena intensidad aromática a frutas rojas.
Fase gustativa: sabroso, amplio y vigoroso en boca, a la vez que aterciopelado, con una nota láctica muy atractiva.



NUEVA MARCA

Casa de Oma

Martín Puig, S.A. C/ La Feria, 8.
16600 San Clemente (Cuenca)
Tel: 969 300071
969 300 466
Fax: 969 302 154

Tinto (Moravia)
Fase visual: de color guinda oscuro y brillante.
Fase olfativa: aromático, con notas vegetales que recuerdan a su variedad.
Fase gustativa: sabroso y de suave paladar, con buen postgusto.

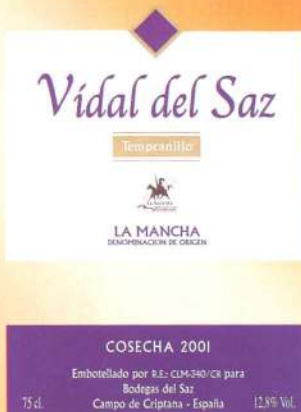


NUEVA MARCA

Vidal del Saz

Bodegas Vidal del Saz Rodríguez. Maestro Manzanares, 57
13610 Campo de Criptana (Ciudad Real).
Tel: 926 560 553 Fax: 926 562 659
bodegasdelsaz@infonegocio.com

Fase visual: color rojo rubí intenso, con marcados matices violáceos que denotan su juventud.
Fase olfativa: fino y elegante en nariz, destacando cálidos aromas de frutos rojos y el recuerdo de regaliz.
Fase gustativa: en boca es elegante, sabroso y largo. Posee buena estructura y un punto tánico que le da carácter.



NUEVA PRESENTACIÓN

Yugo

BODEGAS CRISVE (Coop. Cristo de la Vega)
General Goded, 6, 13630 Socuéllamos
Ciudad Real
Tel: 926 530 388. Fax: 926 530 024
cristo.vega@interbook.net

Fase visual: color amarillo pálido, limpio y brillante.
Fase olfativa: aromático, ligero y afrutado, recordando a la pera y la manzana.
Fase gustativa: suave y agradable en boca, con mucha frescura.



NUEVA PRESENTACIÓN

Vega Zacatena

Jacinto Jaramillo e hijos, S.L.
Calvario, 31
13160 Tomalba de Calatrava (Ciudad Real)
bodegasjaramillo@vegazacatena.com
Tel: 926 811 340 / 687 748 995
Fax: 926 811 332

Fase visual: vino de color rojo violáceo con gran viveza.
Fase olfativa: a los aromas frutales propios de su variedad une los tostados y vainillas provenientes de su evolución en madera.
Fase gustativa: paso de boca completo y estructurado, dejando un retrogusto muy característico.

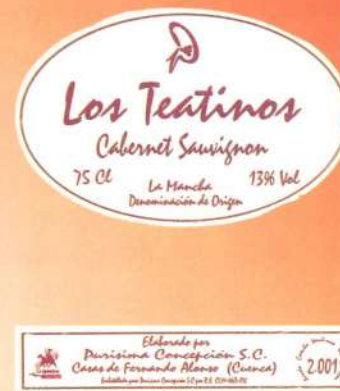


NUEVA PRESENTACIÓN

Los Teatinos

Coop. Purísima Concepción, Extramuros, s/n.
16610 Casas de Fernando Alonso (Cuenca). Tel: 969 383043
Fax: 969 383153
purisima@ucaman.es

Cabernet Sauvignon, 2001
Fase visual: color rojo rubí muy luminoso, con matices violáceos.
Fase olfativa: aroma afrutado con recuerdos a fruta roja, pimiento verde y especias.
Fase gustativa: potente en su paso por boca, carnoso y elegante. Final aterciopelado y pleno.



NUEVA PRESENTACIÓN

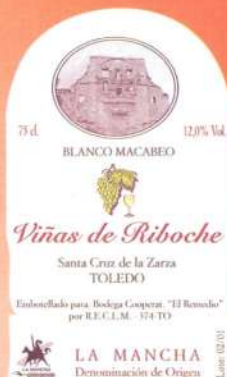
Viñas de Riboche

Cooperativa El Remedio Ctra. Cabezamesada, s/n.
45370 Santa Cruz de la Zarza (Toledo).
Tel: 925 143 233
Fax: 925 143 233

Fase visual: de color blanco pálido, limpio y brillante.

Fase olfativa: potentes aromas que recuerdan a la variedad de la que procede.

Fase gustativa: en boca es limpio, agradable y muy equilibrado.



NUEVA PRESENTACIÓN

Clavileño

Cooperativa Limitada Los Pozos
Polígono Industrial, Par. 51-52
13250 Daimiel (Ciudad Real)
Tel: 926 853 261 Fax: 926 853 261
lospozos@ucaman.es

Fase visual: rojo cereza cubierto con borde granate.

Fase olfativa: nariz compleja, con notas de cuero, praline, cedro y especiadas.

Fase gustativa: potente y con cuerpo, manteniendo una buena evolución en botella.



NUEVA PRESENTACIÓN

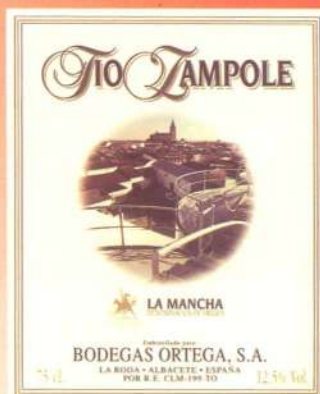
Tío Zampole

Bodegas Ortega, S.A. Puerta de Cuenca, 11
02630 La Roda (Albacete)
Tel: 967 440 057
Fax: 967 440 057

Fase visual: brillante, con tonos amarillos verdosos.

Fase olfativa: elegantes aromas afrutados, recordando a manzana y melocotón.

Fase gustativa: buena intensidad y largo. Asoman una vez más los recuerdos a frutas, lo que le hace un vino elegante.



NUEVO CRIANZA

Pingorote

Coop. San Isidro. Camino Esperillas, s/n..
45810 Villanueva de Alcardete (Toledo)
Tel: 925 167 429 Fax: 925 166 350
majasverdes@jazzfree.com

Fase visual: refleja un color rojo cereza, con capa baja muy brillante.

Fase olfativa: se perciben frutos rojos, madera, matorral y especiados, con nariz profunda de elevada intensidad.

Fase gustativa: elegante, con acidez equilibrada y postgusto de arándanos. Persistente la madera de roble.



NUEVO CRIANZA

Onán

Viña Soledad, S.A. Ctra. Extramuros, s/n.
16411 Fuente de Pedro Naharro
Tel: 969 125 433 Fax: 969 125 387
Correo electrónico: bf@bodegasfontana.com

Fase visual: capa media-alta de color rojo con ribete granate, profundo y brillante.

Fase olfativa: aroma de intensidad media, con clara presencia de la madera, tostados y ahumados, bajo fondo de fruta bien madura.

Fase gustativa: paso de boca amplio y sabroso, buen equilibrio y estructura, con un final largo y agradable.



NUEVO RESERVA

Portillejo

Viñedos Mejorantes, S.L. Ctra. Villafranca, Km. 2
45860 Villacañas (Toledo) Tel: 925 201 036 Fax: 925 200 023
portillejo@portillejo.com

Fase visual: color rojo picota de capa media-alta con ribete granate anaranjado.

Fase olfativa: aromas de buena intensidad con recuerdos de frutos rojos en compota con tonos balsámicos, especiados y sutiles apuntes de cueros y tostados.

Fase gustativa: en boca presenta un cuerpo medio con un tanino pulido, acidez bien integrada, recuerdos tostados sobre fondos ahumados. En el final de boca sigue apareciendo la complejidad de la fruta negra siendo en conjunto un vino amable, redondo y de muy buena persistencia.



NOVEDADES EN NUESTROS VINOS

LA D. O. "LA MANCHA" ENTREGA LOS PREMIOS DE LOS VINOS NUEVOS COSECHA 2001

El Consejo Regulador también acogió dos charlas sobre "El vino en la Red" y la propuesta de creación de un "diccionario Bilingüe Contrastivo" sobre el vino

El pasado 14 de marzo se celebró la entrega de premios de la XV edición del Concurso a la Calidad de Vinos Nuevos Cosecha 2001, donde se seleccionaron los mejores vinos de la campaña en la Denominación de Origen "LA MANCHA".

Cabe destacar que estos vinos fueron elegidos de entre un total de 316 muestras de vino blanco, rosado y tinto, lo que confirma la importancia de este concurso oficial, reconocido por el Ministerio de Agricultura y por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

El Jurado de estos premios, que contaron con la presencia de la Notario del Colegio de Albacete, María Vilalta Clivillé, estuvo compuesto por 10 personas de reconocido prestigio en el mundo del vino, quedando representados en él las Asociaciones Internacional y Regional de Enólogos, el Instituto de la Vid y el Vino de Castilla-La Mancha, representantes de la Hostelería, los Consumidores, la Prensa Especializada, un representante de la Subdirección General de Denominaciones de Calidad y dos miembros del Comité de Cata del propio Consejo.

Recordar también que todas las muestras de vino participantes fueron recogidas de las bodegas de elaboración acogidas a la D.O. LA MANCHA por el equipo de Control de Calidad del Consejo Regulador y evaluadas por el Comité de Cata de este mismo organismo.

El acto de entrega de premios, que tuvo lugar en la sede del Consejo Regulador en Alcázar de San Juan,



contó con la presencia de numeroso público, entre los que se encontraban el Presidente del C.R.D.O. LA MANCHA, José Fenollar Ávila, que estuvo acompañado por el Consejero de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Alejandro Alonso, y por el Director del Instituto de la Vid y el Vino de Castilla-La Mancha (IVICAM), Alipio Lara Olivares, así como numerosos bodegueros manchegos, periodistas especializados en el sector vitivinícola y representantes de diversos Medios de Comunicación de Castilla-La Mancha.

El Presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA" mostró su satisfacción por el nivel alcanzado por los vinos de calidad manchegos en la edición de este año y agradeció a todos los presentes su colaboración, haciendo especial hincapié en el apoyo que desde los Medios de Comunicación se está

brindando a los vinos con Denominación de Origen "LA MANCHA".

José Fenollar también felicitó a las bodegas ganadoras, así como a todas y cada una de las personas que han hecho posible el buen nivel alcanzado por los vinos manchegos en esta edición, destacando la labor de los "técnicos y enólogos que actualmente trabajan en La Mancha, que son capaces de transformar la enorme gama de variedades de la que disponemos en nuestra región en excelentes vinos, dispuestos a continuar la conquista de los mercados nacionales e internacionales, que con tanto éxito se viene produciendo en los últimos años".

Por su parte, el Consejero de Agricultura afirmó que nuestra región es la que tiene mayores posibilidades de crecimiento en toda Europa, algo que prueban las espectaculares inversiones que están realizando los grandes grupos bodegueros en Castilla-La Mancha. El

director del IVICAM insistió en que hay que tener orgullo por nuestro producto, que es muy bueno, y perseguir la calidad como meta, para lo que es necesario controlar adecuadamente todas las fases de la producción.

Destacar también que, antes de que comenzase la entrega de premios, varios componentes del equipo que está llevando a cabo el Proyecto de Investigación "Diccionario Bilingüe Contrastivo, basado en áreas de conocimiento, sobre la cata del vino castellano-manchego" de la Universidad de Castilla-La Mancha y en el que también está colaborando el C.R.D.O. LA MANCHA, ofrecieron sendas conferencias sobre el vino en Internet y sobre creación de un diccionario bilingüe centrado en los vinos manchegos.

En primer lugar, María Teresa de Cuadra y Rubén Sánchez, ambos licenciados en Filología Inglesa, comentaron la situación de "El vino en la red", mostrando las líneas básicas y las tendencias actuales que se dan en la promoción y en el comercio electrónico del vino.

Tras éstos, la profesora titular del departamento de Filología Moderna de la Universidad de Castilla-La Mancha y directora del proyecto de Investigación anteriormente citado ofreció una charla titulada "Nuestro vino en otra lengua: propuesta de diccionario bilingüe con soporte oral".

Señalar también que esta colaboración del Consejo con la Universidad, ayudando en lo posible a la realización del proyecto de creación de un diccionario bilingüe se inició en el año 2000.



Representantes de las bodegas premiadas



Dtor. del IVICAM, Pte. del Consejo, Consejero de Agricultura y ponentes

En definitiva, se trata de un proyecto que pretende formar una base de datos bilingüe sobre el vino, lo que servirá de base a la creación de un diccionario organizado por campos de conocimiento en el cual las entradas léxicas en ambas lenguas se contrastan, no se traducen, con varios sinónimos; es decir, que la palabra no tiene su equivalente inmediato, sino que se compara con el correspondiente dominio en la otra len-

gua.

Al tratarse de un diccionario referido exclusivamente al vino, la información para su elaboración, además de diccionarios y enciclopedias, se está recogiendo de revistas, libros de cata, historias, etc. De hecho, uno de los aspectos más destacables es la importancia que tendrán en este texto los datos orales que relatan los catadores a la hora de valorar un vino.

GANADORES DEL XV CONCURSO A LA CALIDAD DE VINOS NUEVOS COSECHA 2001

■ VINOS BLANCOS

- 1er. Clasificado "COOP. SAN ISIDRO" de Las Pedroñeras (Cuenca). Variedad: Airén.
- 2º Clasificado "VINÍCOLA DE CASTILLA, S.A." de Manzanares (Ciudad Real). Variedad: Airén.
- 3er. Clasificado "COOP. CRISTO DE LAS INJURIAS" de Noblejas (Toledo). Variedad: Airén.

■ VINOS ROSADOS

- 1er. Clasificado "VINÍCOLA DE CASTILLA, S.A." de Manzanares (C. Real). Variedad: Cencibel o Tempranillo.
- 2º Clasificado "COOP. NTRA. SRA. DE LA PAZ" de Corral de Almaguer (Toledo). Variedad: Cencibel o Tempranillo y Garnacha.
- 3er. Clasificado "COOP. NTRA. SRA. DE MANJAVACAS" de Mota del Cuervo (Cuenca). Variedad: Garnacha.

■ VINOS TINTOS

- 1er. Clasificado "COOP. SAN ISIDRO" de Las Pedroñeras (Cuenca). Variedad: Cencibel o Tempranillo.
- 2º Clasificado "COOP. EL PROGRESO" de Villarrubia de los Ojos (Ciudad Real). Variedad: Cencibel o Tempranillo.
- 3er. Clasificado "FINCA ANTIGUA, S.A." de Los Hinojosos (Cuenca). Variedad: Merlot.

VINOS ESPUMOSOS DE

Las burbujas de Don Quijote, todo un placer para los sentidos

Aunque, a primera vista, nuestra Zona de Producción no se asocia con la elaboración de vinos espumosos de gran calidad, lo cierto es que en la D.O. LA MANCHA se dan todos los requisitos para la elaboración de vinos espumosos de gran calidad, muy adecuados para los postres y, por qué no, también para algunos aperitivos.

La principal característica de los vinos espumosos es que tienen gas carbónico de origen endógeno, es decir, que se crea en el vino a causa de una segunda fermentación, que se provoca por la adición de una cantidad de sacarosa y un cierto número de levaduras especiales capaces de transformar el azúcar en alcohol y en anhídrido carbónico, en unas circunstancias especiales. Es precisamente este anhídrido carbónico el que hace que el tapón salga disparado al abrir la botella.

Aunque los espumosos se pueden elaborar de distinta forma, la Denominación de Origen "LA MANCHA" dice en su Reglamento que para la elaboración de un vino espumoso se utilizará el método tradicional, en el cual la fermentación tiene lugar en la propia botella y en el que, generalmente, la crianza del vino, que se hace en contacto con las lías, tiene una duración mínima de 9 meses. Tampoco podemos olvidar que esta segunda fermentación se hace en la misma botella que llega al consumidor final.

El reglamento también señala que estos vinos deberán proceder de "uva sana de las variedades autorizadas en este Reglamento, que contienen, como consecuencia de su especial elab-

boración, gas carbónico de origen endógeno".

Entre los principales conceptos que nos deben quedar claros para comprender adecuadamente el proceso de elaboración tradicional están el **tiraje** (añadir levaduras y azúcares al vino base para provocar la segunda fermentación dentro de la botella), la **rima** (crianza de la botella en la cueva), el **removido** (ligeros movimientos sobre la botella, que debe estar siempre inclinada hacia abajo, y que permiten el desplazamiento de las lías hacia el cuello de la botella) y el **degüello** (extraer las lías de la botella abriéndola y derramando parte del líquido que después será repuesto con licor de expedición – un vino viejo, muy estable y totalmente neutro en el que se han diluido una serie de productos que darán personalidad al espumoso).

Además, los espumosos manchegos, una vez terminada su elaboración, deben cumplir con las siguientes características analíticas: un grado alcohólico (a 20°) entre el 10,5 y 13 %, una acidez total, expresada en ácido tartárico, superior a 3,5 gr/l., entre 12 y 20 gr/l. de extracto seco no reductor, una acidez volátil real, en ácido acético, inferior a 0,7 gr/l. y una sobrepresión de CO₂ (a 20°) superior a 3,5 atmósferas.

Finalmente indicar que, atendiendo a su riqueza en azúcar residual, la denominación de los espumosos es:

Extra Brut: de 0 a 6 gr/l.

Brut: inferior a 15 gr/l.

Extra seco: de 12 a 20 gr/l.

Semiseco: de 33 a 50 gr/l.

Dulce: superior a 50 gr/l.

Se debe tener en cuenta que, de acuerdo con el contenido en azúcar residual, si

fuera posible utilizar dos de las denominaciones indicadas, el elaborador sólo podrá usar una de ellas, según su preferencia.

En cuanto a su servicio, comentar que deben servirse a temperaturas bajas (entre 5 y 7° C) para que se dé la compenetración perfecta entre las moléculas de gas y las del líquido, lo que dificulta la erupción de las burbujas y su consiguiente dispersión. Precisamente para favorecer el mantenimiento del anhídrido carbónico, se recomienda que se utilicen copas largas y estrechas a la hora de servir el espumoso, contrariamente a la costumbre, hoy prácticamente superada, de servir estos vinos en copas de forma baja y ancha.

■ Los Espumosos de la Mancha

■ En **Manzanares**, *Vinícola de Castilla*, S.A. fue la bodega pionera en decidirse a sacar un espumoso con Denominación de Origen "LA MANCHA". **Cantares**, un vino que se elabora a partir del mosto yema de una vendimia selecta, lo que permite la obtención del vino base tras una segunda y lenta fermentación en botella, en la quietud de la cueva, según

el más estricto método tradicional.

Dentro de esta marca se diferencian el brut y el semi-seco, con tonos pálidos dorados y brillantes, tiene unas persistentes y finas burbujas. De limpios aromas frutales, sus sabores son ricos, elegantes y largos.



■ *El proceso de crianza se realiza en la cueva durante un período mínimo de 20 meses. Posteriormente, en la fase de "degüello", las botellas se rellenan exclusivamente con el mismo vino, lo cual le confiere su característica de Seco Natural o Brut Natural.*

LA D. O. "LA MANCHA"



■ Por su parte, *Vinícola de Tomelloso, S.C.L.* elabora **Mantolán**, un vino resultante de una cuidadísima selección de uvas, principalmente Macabeo o Viura, y sometido posteriormente a un proceso de refermentación, siguiendo con total rigor el método tradicional de fermentación en botella, lo que le confiere los más nobles caracteres exclusivos de esta técnica. El

proceso de crianza se realiza en silencio, oscuridad y estabilidad térmica, en la cueva durante un período mínimo de 20 meses. Posteriormente, en la fase de «degüello», las botellas se rellenan exclusivamente con el mismo vino, lo cual le confiere su característica de Seco Natural o Brut Natural. Este proceso se va realizando según la demanda del mercado, asegurando, de esta manera, que el vino llegue al consumidor en las mejores condiciones.



■ También en la provincia de Ciudad Real, concretamente en **Pedro Muñoz**, se elabora el primer vino espumoso procedente de uvas de cultivo ecológico de nuestra D.O., comercializado por *Bodegas Luis Fernández Fernández* con la marca **Andante**. Este extra brut tiene un color amarillo pajizo, con burbuja fina y buena estructura.

Pero es **Villanueva de Alcardete**, una localidad toledana de poco más de 3000 habitantes, el verdadero centro neurálgico de producción de espumosos dentro de La Mancha, ya que, de momento, son cuatro las bodegas que comercializan espumosos en este pueblo: *Viñedos y Reservas, S.L.*, *Bodegas Verdúñez*, la *Cooperativa Nuestra Señora del Pilar* y *Bodegas de La Torre (Saturnino Rodríguez Perea)*.



■ En *Viñedos y Reservas, S.L.*, una bodega dedicada exclusivamente a la elaboración y comercialización de vino espumoso de la Denominación de Origen "LA MANCHA", encontramos las marcas **D'Cuevas Santoyo**, **Gotas de Plata** y **Carolus D'Cuevas Santoyo**, en las que están presentes todas las variantes de espumosos.



■ En *Bodegas Verdúñez* comercializan **Palacios Reales** Semiseco, Brut y Brut Nature, elaborados artesanalmente y caracterizados por su burbuja fina y persistentes, a la vez que presentan una adecuada armonía de sabores.



■ Por su parte, **Alcardet** de la *Cooperativa Nuestra Señora del Pilar*, pese a que sólo lleva un año en el mercado, obtuvo la medalla de oro en la pasada edición de los premios a la calidad de la Denominación de Origen "LA MANCHA".



■ Por último, la marca de *Bodegas de La Torre (Saturnino Rodríguez Perea)*, que apenas acaba de ver la luz hace un mes, es **Cueva Cardete**, un espumoso de finas burbujas y aromas de crianza, que se complementan con los de las variedades Airén y Macabeo de las que procede.

NOTICIAS DE BODEGAS

La D.O. "LA MANCHA" arrasa en el Concurso "JOVEN AIRÉN 2001"

Los resultados alcanzados por los vinos de la Denominación de Origen "LA MANCHA" en la primera fase del Concurso "Joven Airén 2001", organizado por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, han sido extraordinariamente buenos.

La cata ciega, celebrada en el Instituto de la Vid y el Vino de Castilla-La Mancha, en Tomelloso (Ciudad Real) y en la que tomaron parte 13 prestigiosos representantes del mundo de la enología y de medios de comunicación especializados, determinó que nueve de los diez finalistas del concurso fuesen vinos de la Denominación de Origen "LA MANCHA".

Estos resultados vienen a corroborar la excelente calidad de nuestros vinos y recompensa el enorme esfuerzo hecho desde las bodegas acogidas a la Denominación de Origen y desde el Consejo Regulador para que nuestros vinos estén, sin complejos, entre los más prestigiosos del mundo, algo que sólo puede extra-



ñar al que ignora la realidad actual de los vinos de calidad manchegos.

Vinícola de Villarrobledo inaugura sus nuevas instalaciones

El pasado día 20 de febrero tuvo lugar la inauguración de las nuevas instalaciones de Vinícola de Villarrobledo, S.C.L., cuya inversión ha superado los 900 millones de pesetas.

El acto, al que asistieron los socios de la cooperativa, 433 en total, contó con la presencia del presidente de la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha, quien elogió el esfuerzo de los viticultores de esta tierra, lo que, entre otros factores, ha propiciado que el sector del vino en nuestra región sea puntero.

Esta nueva cooperativa se creó en 1998 como consecuencia de la fusión de las Cooperativas Nuestra Señora de la Caridad y San Antón, tras lo cual decidieron construir unas nuevas instalaciones, completamente equipadas con tecnología de vanguardia, en un área cercana al casco urbano villarroblense.

La nueva cooperativa, cuya capacidad de almacenamiento supera los 16 millones de litros, cuenta con una planta embotelladora de 1.500 botellas/hora que posibilita que el pasado año comercializase más de 60.000 botellas de las marcas Don Octavio, Elipa y Rochales, todas ellas acogidas a la Denominación de Origen "LA MANCHA".



Se levanta la suspensión de pagos del Grupo Solís & Avilés

Tras un año en suspensión de pagos, Grupo Solís & Avilés ha presentado la aceptación por parte de sus acreedores de la Proposición de Convenio, produciéndose su tramitación y la correspondiente aceptación del levantamiento de la citada suspensión, habiéndose acogido al mismo cerca del 90% de la masa de acreedores; quienes con su adhesión han mostrado su apoyo y confianza en esta empresa en base al respaldo de VIRGILIO SOLÍS BODEGAS, quien desde el mes de diciembre del pasado año ha pasado a controlar el 75% de Grupo Solís & Avilés, participación que está previsto se eleve en un futuro inmediato al 100%.

Todo el proceso productivo se ha centralizado en la planta que la empresa tiene en Tarancón (Cuenca), donde posee 85.000 metros cuadrados de instalaciones en los que se encuentran cuatro factorías, dotadas con la más alta tecnología.

Dos vinos de Bodegas Ayuso resultan premiados en la Feria del Vino "Wine World" de Belgrado

Dos vinos de Bodegas Ayuso de Villarrobledo (Albacete) han sobresalido por su calidad en el Concurso Internacional de Vinos "The Wine Fair Wine World", celebrado en Belgrado el pasado mes de diciembre de 2001

El **Estola Reserva 1996** ha conseguido la medalla de oro en el citado concurso, mientras que el **Estola Gran Reserva 1991** obtuvo una medalla de plata, lo que supone un merecido reconocimiento a la gran labor que viene realizando Bodegas Ayuso S.L., una de las bodegas emblemáticas de la Denominación de Origen "LA MANCHA" desde que ésta se creó, hace ya más de 28 años.

Acontecimientos como éste favorecen la entrada de los vinos de calidad manchegos en los difíciles mercados del Este de Europa, donde los vinos de la D.O. LA MANCHA tienen importantes perspectivas de crecimiento, que irán parejas al incremento de la renta per cápita y la mejora de la calidad de vida que ya se está produciendo en países como Chequia, Eslovaquia, Polonia, Hungría, Yugoslavia, etc.



Las bodegas de la D. O. "LA MANCHA" son uno de los principales pilares económicos de Ciudad Real

Entre las 12 empresas con mayor volumen de facturación de la provincia se sitúan varias bodegas acogidas a la Denominación de Origen "LA MANCHA", lo que deja patente la importancia del sector vitivinícola en esta provincia, la de mayor producción de España.

En la quinta posición se sitúa **Mostos, Vinos y Alcoholes (MOVIALSA)**, ubicada en Campo de Criptana, con 47,1 millones de euros, mientras que en séptima posición está **Bodegas CRISVE (Coop. Cristo de la Vega)** de Socuéllamos, con una facturación de 33,4 millones, seguida de otra gran cooperativa de la provincia, **Virgen de las Viñas** de Tomelloso, cuyo volumen de negocio alcanza los 27,8 millones de euros. Además, no cabe duda de que, si continuásemos la lista hasta llegar a las 100 principales empresas de la provincia, el porcentaje de bodegas de nuestra Denominación de Origen sería igual o mayor al de los primeros puestos.

Bodegas Vialcon inicia sus obras de mejora

El presidente de Castilla-La Mancha, José Bono, fue el encargado de inaugurar las obras de reforma y acondicionamiento de la Sociedad Cooperativa Agraria "Vino y Alcoholes Conquenses", una cooperativa de segundo grado con sede en San Clemente cuyo objeto social consiste en la comercialización de los productos de las trece cooperativas asociadas, principalmente vinos y derivados.

Bodegas Vialcon, S.C.A., que dispone de varios solares, que en conjunto suman unos 200.000 m², tiene un potencial comercializador de unos 120 millones de kilos y por el momento sus marcas registradas son Vuesa Merced, Hogaño y Dinámico, que pretende comercializar con Denominación de Origen "LA MANCHA".

El tinto Canforrales 2001 gana la plata en París

La Denominación de Origen "LA MANCHA" sigue dando muestras del espléndido momento por el que pasan sus vinos en los concursos nacionales e internacionales.

En esta ocasión, el tinto **Canforrales Tempranillo 2001** de Bodegas N.S.R. (Cooperativa de Nuestra Señora del Rosario) de El Provencio (Cuenca), ha sido premiado con la medalla de plata en el apartado de tintos jóvenes del Certamen "Les Vinalies Internationales 2002 en Chiffres", uno de los concursos de mayor prestigio del mundo, que se ha celebrado en París en el presente mes de febrero y que ha contado con la participación de más de 2.000 vinos de todas las regiones vitivinícolas del planeta.

Según indicó el director técnico de Bodegas N.S.R., Rafael Cañizares, el joven **Canforrales Tempranillo 2001** es un vino afrutado y ligero, pero muy aromático, que se está valorando muy positivamente en los mercados nacionales e internacionales.



ALIMENTARIA

La calidad fue la característica más valorada en los vinos manchegos por los asistentes a Alimentaria

Los vinos de calidad manchegos tuvieron una espléndida aceptación en el Salón Internacional de la Alimentación y las Bebidas de Barcelona (Alimentaria), que se celebró entre los días 4 y 8 de marzo en el parque ferial situado frente a la Plaza de España y donde estuvieron presentes vinos y Zonas de Producción de todas las partes del mundo.

Entre el público asistente destacaban numerosos periodistas y expertos en vinos, sobre todo, de empresas comercializadoras y distribuidoras en otros países, fundamentalmente europeos (los principales consumidores de vinos con D.O. LA MANCHA), aunque también provenían de otras partes del mundo.

Por su parte, el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA", que contó con un stand de 250 m², que estuvo situado en la parte principal del salón



dedicado exclusivamente al vino, Intervin, recibió cientos de visitas de interés, que se repartieron entre las 14 bodegas que contaban con un espacio individual dentro del stand del Consejo, que se caracterizaba por su diseño funcional y de ambientación manchega.

Entre los visitantes, la cualidad más valorada en los vinos de la D.O. LA MANCHA fue la excelente calidad de los vinos manchegos, cuya evolución ha sido extraordinaria en los últimos años, lo que sitúa a nuestra Denominación de Origen en una extraordinaria posición de salida para afrontar con garantías el difícil, pero irrenunciable, reto de convertirse en la Denominación de Origen de referencia de nuestro país.

Por parte del Consejo Regulador, estuvieron presentes su presidente y su secretario, José Fenollar Ávila y Alfonso Alonso Ramos, quienes tenían concertados encuentros con responsables de misiones comerciales provenientes de muy diferentes países (Holanda, Dinamarca, Alemania, Finlandia y Japón), además de con los medios de comunicación y agencias de

publicidad, para preparar las próximas campañas de promoción de la Denominación de Origen. Asimismo, también hubo reuniones con algunos importantes restauradores y distribuidores.

También asistieron el responsable del Departamento de Comercio Exterior, Lorenzo Serrano Carrascosa, y del Gabinete de Comunicación, Ángel Ortega Castañeda, quienes fundamentalmente se ocuparon de atender las necesidades de las bodegas participantes.

Según indicó el propio presidente del Consejo Regulador "LA MANCHA", José Fenollar Ávila, es muy probable que en la próxima edición de Alimentaria el Consejo Regulador cuente con un nuevo stand de similares dimensiones, o mayor si fuese posible, ya que el actual ya ha sido utilizado en cuatro ocasiones.

Se trataría de un stand con un diseño más vanguardista y abierto, para que el público tenga una sensación de mayor proximidad hacia los vinos de calidad manchegos. Además, con el nuevo expositor se intentaría que más





bodegas de la Denominación de Origen tuviesen la oportunidad de asistir a esta feria con el Consejo Regulador, algo muy demandado por las bodegas, pero que hasta ahora no se podía cumplir, ya que por motivos de diseño del stand y de espacio, el número se ha tenido que limitar a 14 bodegas.

Por su parte, todas las empresas presentes se mostraron satisfechas con los resultados de la feria, ya que han incrementado sustancialmente sus contactos en el extranjero y reforzado los lazos que ya tenían cerrados con

empresas distribuidoras a nivel nacional e internacional.

Entre las bodegas participantes, también se comentó la posibilidad de crear foros y catas exclusivas de la D.O. LA MANCHA en las próximas ediciones de Alimentaria, lo que se podría organizar en actos paralelos a la Feria o dentro de la misma.

Pero, además del stand genérico del C.R.D.O. LA MANCHA, otras bodegas manchegas decidieron asistir por su cuenta, como Bodegas Ayuso de Villarrobledo (Albacete), Bodegas



Verdúguez de Villanueva de Alcardete (Toledo), Grupo Solís & Avilés de Tarancón (Cuenca), la Cooperativa de Villarrubia de los Ojos (Ciudad Real), Alejandro Fernández -Tinto Pesquera de Campo de Criptana (Ciudad Real) y Viñedos Cacharel de Noblejas (Toledo).

BODEGAS QUE HAN ESTADO PRESENTES EN EL STAND DE LA D.O. LA MANCHA

■ ALBACETE

BODEGAS JUAN RAMON LOZANO, S.A. de Villarrobledo.
Correo electrónico: c.nacional@bodegas-lozano.com
Marcas: Añoranza, Delmio, Oristán y Gran Oristán.

■ CIUDAD REAL

BODEGAS VIÑASORO, S.L. de Alcázar de San Juan.
Correo electrónico: vinasoro@bodegasvinasoro.com
Marcas: VIÑASORO

BOD. YUNTERO (COOP. JESUS DEL PERDON) de Manzanares.
Correo electrónico: comercial@yuntero.com
Marcas: Yuntero y Casa La Teja

BOD. CRISVE (COOP. CRISTO DE LA VEGA) de Socuéllamos.
Correo electrónico: cristo.vega@interbook.net
Marcas: Marqués de Castilla, Siglo XVI, Yugo, Cristo de la Vega y Cosán.

BODEGAS CENTRO ESPAÑOLAS, S.A. de Tomelloso.
Correo electrónico: alozo@alozo.com
Marcas: Allozo, Rama Corta, Verdial y Fuente del Ritmo.

COOP. VIRGEN DE LAS VIÑAS de Tomelloso.
Correo electrónico: coop.v.viñas@interbook.net
Marcas: Don Eugenio, Lorenzete, Tomillar y Rocío.

■ CUENCA

BODEGAS FONTANA, S.A. de Fuente de Pedro Naharro
Correo electrónico: bf@bodegasfontana.com
Marcas: Fontal y Onán.

BODEGAS NTRA. SRA. DE LA CABEZA de Pozoamargo
Correo electrónico: casa.gualda@retemail.es
Marcas: Casa Gualda y Valtojo.

VINOS Y ALCOHOLES CONQUENSES, S. C. A.
Correo electrónico: vialcon@ucaman.es

Marcas: Cinco Almudes, Torre de Benítez, Almudes, Vega Moragona, Canforrales, Campos Reales, Vuesa Merced y Hogaño.

■ TOLEDO

COSECHEROS EMBOTELLADORES, S.A. de Noblejas.
Correo electrónico: cosecherosembotelladores@telefonicanet.com
Marcas: Cuevas Reales, Viña Donante, Longevo y Roblesol.

BODEGAS HERMANOS MORALES, S.A. de Noblejas
Correo electrónico: bohemos@arrakis.es

Marcas: Viña Estill, Viña Quintana y Gran Creación.

BOD. ENTREMONTES (COOP. NTRA. SRA. DE LA PIEDAD)
de Quitanar de la Orden.

Correo electrónico: admon@bodegasentremontes.com
Marcas: Entremontes y Clavelito.

BODEGAS J. SANTOS, S. L. de Villa de Don Fadrique
Correo electrónico: exportjsantos@telefonica.net
Marcas: Don Fadrique y Julián Santos.

VIÑEDOS MEJORANTES, S. L. de Villacañas
Correo electrónico: portillejo@portillejo.com
Marcas: Portillejo.

CONOCER NUESTROS PUEBLOS

Villarrobledo



Cuando hablamos de Vino y de La Mancha, uno de los nombres que no podemos olvidar nunca es el de Villarrobledo. Este municipio albaceteño de 22.157 habitantes es, sin duda, el de mayor importancia vitivinícola de su provincia y uno de los puntos cardinales del vino, no sólo en nuestra Zona de Producción, sino en toda España.

Uno de sus edificios más emblemáticos de la localidad es la iglesia parroquial de San Blas, construida en el siglo XVI, época en la que este pueblo alcan-

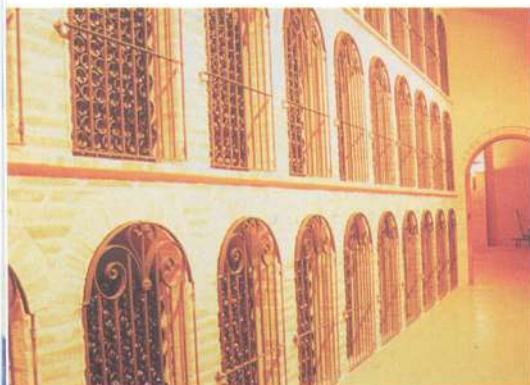
zó un gran desarrollo económico, y situada en la plaza de Ramón y Cajal, en la que podemos destacar el inmenso retablo barroco-churrigueresco de su capilla mayor, que data del siglo XVIII.

Otros edificios de interés son el Santuario de Nuestra Señora de la Caridad, patrona del municipio, la iglesia de San Sebastián o, dejando su interesante arquitectura religiosa al margen, su casa consistorial, una de las obras más destacadas de la arquitectura civil renacentista realizadas en La Mancha del siglo XVI. Sobre todo, resalta su

impresionante arcada, compuesta por una doble arquería de seis vanos cada una, correspondientes a los estilos dórico y jónico y enmarcada entre dos machones, que hoy se ha convertido en uno de los principales símbolos del pueblo.

Villarrobledo tiene uno de los términos municipales más extensos de España, con 86.796 hectáreas (845,89 Km²), lo que se debe principalmente al gran desarrollo económico y social que esta localidad alcanzó en el siglo XVI.

En la actualidad, a su tradicional



Fachada del ayuntamiento de Villarrobledo



actividad agraria y ganadera hay que sumar el florecimiento de la industria agroalimentaria y auxiliar, destacando singularmente la importancia de sus vinos y sus quesos, que han posibilitado que el nombre de este pueblo y de La Mancha hayan llegado a ser conocidos en toda España y gran parte del extranjero.

El cultivo de la vid en este municipio data del siglo XII, cuando fue introducido por las Órdenes Militares y Religiosas, pero fue en los siglos XVI y XVII cuando los campos villarroblenses se poblaron de viñas, algo que se ha prolongado hasta nuestros días, en los que hay más de 30.000 hectáreas dedicadas al cultivo de la vid, lo que, para muchos, convierte a este pueblo en el mayor productor de uva del mundo.

Bodegas de Villarrobledo que comercializan vino embotellado con D.O. LA MANCHA

- AGROCINEGÉTICA JOMA, S.L.
- BODEGAS AYUSO, S.L.
- BODEGAS JUAN RAMÓN LOZANO, S.A.
- BODEGAS Y VINOS GIRÓN ORTEGA, S.L.

- BRO VALERO, C.B.
- CÉSAR JOSÉ VELASCO ALMODOVAR
- JOSÉ LUIS TORRES GÓMEZ (TORRES FILOSO)
- VINÍCOLA DE VILLARROBLEDO, S.C.L.

La artesanía y, particularmente, la elaboración de tinajas de barro ha sido una de las industrias más destacadas del municipio, que ha abastecido de depósitos a la mayoría de bodegas manchegas durante muchos años y, pese a que hoy se están sustituyendo por depósitos de acero inoxidable y barricas, todavía quedan en Villarrobledo algunos artesanos dedicados a esta entrañable actividad alfarera.

De su gastronomía podemos destacar los platos típicos de caza, lo que es

■

El cultivo de la vid en este municipio data del siglo XII, cuando fue introducido por las Órdenes Militares y Religiosas, pero fue en los siglos XVI y XVII cuando los campos villarroblenses se poblaron de viñas.

posible gracias a la gran riqueza cinegética de este pueblo, con gran abundancia de conejos, liebres y perdices. El cordero y el cerdo son los otros productos estrellas de la cocina villarroblense, que, por otra parte, se caracteriza por su sobriedad y sencillez, ya que, a partir de ingredientes humildes ha sido capaz de crear platos suculentos y contundentes. Para saborear sus gazpachos, su perdiz roja, sus calderetas o su atascaburras podemos acercarnos a algunos de sus conocidos restaurantes, como el Hotel Restaurante Ideal.

En cuanto a sus fiestas, merece especial atención el Carnaval, probablemente el más conocido de toda Castilla-La Mancha y uno de los de mayor tradición y arraigo de toda España, motivo por el cual fue declarado de interés turístico regional. Otro importantísimo y singular evento de esta población manchega es el Viña Rock, un festival nacional de la vanguardia musical que ha convertido a Villarrobledo en un escenario donde se dan cita los grupos más representativos de la música alternativa de nuestro país, congregando a unas 30.000 personas procedentes de toda España.

Bienestar por dentro...

S

eguros Agrarios 2001

... y bienestar por fuera...

Pídanos
su obsequio
al contratar
su seguro



CAJA RURAL